

## Der große Bauspar-Bluff

Autor: [Jens Hagen](#)

Datum: 19.03.2015 13:13 Uhr

Nicht nur bei den Banken gibt es Strafzinsen. Auch Bausparkassen bieten ihren Kunden massenhaft negative Renditen. Eine Marktstudie zeigt, wie die üppigen Abschlussprovisionen der Branche die Kunden ins Minus treiben.

Im Dezember vergangenen Jahres war es wieder so weit. Der Verband der Privaten Bausparkassen veröffentlichte die jährliche Herbstumfrage zum Sparverhalten der Deutschen. Das Ergebnis: Das „Angstsparen“ ersetze zunehmend das „Lustsparen“.

„Durch die trüben Konjunkturaussichten findet ein verstärktes Angstsparen statt“, erklärte Andreas Zehnder, der Vorstandsvorsitzende des Verbandes. „Geld unter das Kopfkissen zu legen, ist selbst bei Mini-Zinsen eben keine Alternative.“

Vier Monate später hat sich die Lage für die Sparer noch einmal verschärft. Die Europäische Zentralbank unter Präsident Mario Draghi lässt jetzt Anleihen kaufen. Die Renditen von Bundesanleihen bis zu einer Laufzeit von sechs Jahren sind negativ. Kurz laufende Geldmarktzinsen ebenfalls. Mit der Skatbank führte das erste Institut negative Zinsen ein. Und auch viele Bausparverträge, egal ob sie von „Lustsparen“ oder „Angstsparen“ abgeschlossen werden, trifft es hart.

Eine Marktstudie der FMH-Finanzberatung für Handelsblatt Online zeigt: In vielen Fällen lohnt es für Sparer, die auf einen Kredit verzichten eher, ihr Geld unter das Kopfkissen zu legen als in einen Bausparvertrag einzuzahlen. Denn sie müssen in der Ansparphase oft mit negativen Renditen rechnen (siehe: Tabelle auf der letzten Seite des Artikels).

Bei einer Bausparsumme von 100.000 Euro und einer üblichen monatlichen Sparrate von 300 Euro kann ein Bausparkunde trotz eines Zinses von 0,25 Prozent nach einer Ansparphase von sieben Jahren bei Bausparkassen mit hohen Vertriebskosten eine tatsächliche Rendite von Minus 1,12 Prozent einfahren.

Der Grund für dieses Verlustgeschäft des Kunden sind neben den Minizinsen, die viele Bausparkassen derzeit offerieren die hohen Kosten für den Vertrieb. „Bei den meisten Tarifen sind die Abschlussgebühren höher als die Zinserträge bis zur Zuteilung des Bausparvertrags“, sagt Niels Nauhauser, Abteilungsleiter Altersvorsorge, Banken, Kredite bei der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. „Die niedrigen Anlagezinsen sorgen also dafür, dass die Rendite bis zur Zuteilung meist negativ ist“.

Bis zu 1,6 Prozent der Bausparsumme gehen an den Vertrieb. Die FMH-Analyse zeigt: In 13 von 31 untersuchten Tarifen wird eine Spitzen-Abschlussprovision von bis zu 1,6 Prozent fällig. Bei den restlichen Tarifen geht immer noch ein Prozent an den Vertrieb.

Geradezu kümmerlich wirken sich dagegen die Sparzinsen aus. Bei vier der untersuchten 31 Tarife liegt der Guthabenzins bei 0,1 Prozent, bei zehn weiteren inklusive Bonus bei 0,25 Prozent. Einige Tarife sind noch mit einem Bonus ausgestattet, der aber entweder an stark steigende Umlaufrenditen gekoppelt oder mit anderen harten Bedingungen ausgestattet ist.

„Das Ergebnis ist alarmierend, die Mehrzahl der Sparer dürfte bei einer Ansparphase von sieben Jahren negative Renditen erzielen“, sagt Max Hebst, Inhaber der FMH-Finanzberatung. Auch bei einer zehnjährigen Sparphase gibt es bei sehr vielen Tarifen negative Renditen.

Mit dem [Bauspar-Vergleich von Handelsblatt Online](#) finden Interessenten Tarife, die noch angemessene Guthabenzinsen bieten. Bei Abschluss über die Seite erhalten Bausparer eine Erstattung von bis zu 150 Euro. Der gleiche Betrag wird gespendet.

Die Bausparkassen werben unverdrossen für ihr Traditionsprodukt. Neben der Absicherung der Kreditzinsen seien die Verträge zur Eigenkapitalbildung für spätere Immobilienprojekte wichtig. Inwieweit bei den aktuellen Guthabenzinsen durch die Abschlussgebühr in der Sparphase eine negative Rendite entstehe, hänge vom konkreten Tarif und dem individuellen Sparverhalten ab, erklärt Andreas Zehnder, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Privaten Bausparkassen.

„Einer negativen Rendite steht jedoch in jedem Fall eine positive emotionale Rendite gegenüber: eine höhere Kalkulationssicherheit“, erklärt Verbandschef Zehnder. „Dieser Vorteil mag nicht bezifferbar sein“, so der Verbandschef. „Aber es gibt ihn – und er ist doch seit jeher das eigentliche Motiv für den Abschluss eines Bausparvertrags“. Ausserdem bestehe Bausparen aus der Sparphase und der Darlehensphase. „Wer einseitig nur auf die Sparphase schaut, blendet einen Teil der Wahrheit aus“, sagt Zehnder. Wenn man beide Phasen zusammen betrachte sehe die Rechnung anders aus, vor allem wenn die Bauzinsen steigen sollten.

Trotz allem guten Spargewissens: In Zeiten niedriger Zinsen geraten die hohen Abschlussprovisionen in die Kritik. „Verbraucher können und sollten von ihrem Recht Gebrauch machen, die Höhe der Provision zu verhandeln, schließlich ist eine dem Preis angemessene Leistung des Beraters keine Selbstverständlichkeit“, sagt Verbraucherschützer Nauhauser.

Im Dezember vergangenen Jahres änderte die Finanzaufsicht Bafin ihre Vorgaben an die Bausparkassen. [Handelsblatt Online berichtete darüber exklusiv](#). Seitdem können Vermittler ihre Provisionen mit den Bausparern teilen. „Mehr Wettbewerb um Leistungen und Preise würde der Branche, die auch mit schlechter Beratung heute noch Geld verdienen kann, wirklich guttun“, sagt Nauhauser. „Eine Teilung der Provision könnte in einer Ansparphase von sieben Jahren bei einer Bausparsumme von 100.000 Euro einen Zinsvorteil von bis zu 0,4 Prozentpunkten bringen“, erklärt Hebst, der selber einen Versuch zur [Teilung der Provisionen](#) unternahm.

Aber die Bausparkassen mauern. Sein Verband hätte für die Bafin-Entscheidung „keine Notwendigkeit gesehen“, erklärt Zehnder. Das grundsätzliche Verbot sei jetzt zwar aufgehoben. Die Tür wäre aber nur ein klein wenig geöffnet. Denn die Bafin erklärte, dass in jedem Fall die Tragfähigkeit der Bausparverträge zu gewährleisten ist. „Wir gehen davon aus, dass die Bausparkassen auf die Abschlussgebühr nicht verzichten werden“, sagt Zehnder.

Vermittler, die ihre Provision teilweise an die Bausparkunden weitergeben wollen, müssten damit rechnen, dass sie dafür von den Bausparkassen keinen Ausgleich bekommen und dies auf eigene Kosten bestreiten dürfen. „Der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass die Kunden diesen Vorteil versteuern müssten“, sagt Zehnder.

Vermittler erklären stattdessen, dass die Bausparkassen die Vermittlerverträge kündigen, wenn ein Vermittler seine Provision teilt. Hintergrund: Viele Bausparkassen untersagen eine Provisionsabgabe in Ihren Vermittlerverträgen. „Die Bausparkassen schützen Ihr Heer von Bausparvertretern“, erklärt ein Vermittler, der nicht namentlich genannt werden möchte. „Warum sollte die Tragfähigkeit des Systems gestört werden, wenn jemand von seinem Einkommen etwas abgibt – egal an wen?“

Nicht nur wegen hohen Abschlussgebühren und Negativrenditen stehen die Bausparkassen derzeit in der Kritik. Bausparkassen in Deutschland kündigen seit einigen Jahren Verträge, deren Guthaben die vereinbarte Bausparsumme erreicht hat. Während die hochverzinsten Altverträge für Sparer eine lukrative Angelegenheit sind, weil andere Geldanlagen wie Tagesgelder oder Festgeld inzwischen kaum noch Zinsen bringen, empfinden die Bausparkassen die für sie teuren Altverträge zunehmend als Last.

Der Vorstand der LBS Bayern, Franz Wirnhier, sagte etwa der Illustrierten „Capital“, seine Bausparkasse werde auch weiterhin „konsequent Altverträge kündigen“, wenn der Zweck des Bausparens nicht mehr verfolgt werde. Der Bausparvertrag sei „kein Anlageprodukt zur Rendite-Optimierung“, sondern es gehe darum, Menschen Wohneigentum zu ermöglichen. Sinn des Bausparens sei es nicht, „Anlegern ohne Finanzierungsabsicht zeitlich unbegrenzt Dauervorteile zu ermöglichen“, betonte Wirnhier.

Laut einer Antwort der Bundesregierung auf eine parlamentarische Anfrage der Grünen bat die Bundesregierung bereits die Fiananzaufsicht Bafin, die Auswirkungen der Niedrigzinsphase bei den Bausparkassen zu überprüfen.

Und so stellen Verbrauchervertreter bei Bausparverträgen die Grundsatzfrage. „Niemand kann seriös sagen, dass der Abschluss eines Bausparvertrages „sich lohnt“, weder zur Geldanlage noch zur Finanzierung“, sagt Nauhauser. Denn niemand würde heute schon wissen, wie das Zinsniveau in sieben Jahren sein werde. „Wenn das Bausparen zur Geldanlage für Verbraucher besonders rentabel wird, dann wird es für die Bausparkassen zum Minusgeschäft“, erklärt Nauhauser. „Aktuell demonstriert die Branche mit ihren Kündigungswellen ja eindrücklich, dass ihr jegliche Mittel recht sind, um solche Rendite-Verträge loszuwerden“.

### Wann Bausparer negative Renditen einfahren

In vielen Fällen müssen Bausparer in der Ansparphase mit negativen Renditen rechnen. Das zeigen die Beispielberechnungen der FMH-Finanzberatung für eine Bausparsumme von 100.000 Euro für eine übliche Regelsparrate von 3 bis 4 Promille der Bausparsumme. Der Grund liegt in einer Kombination aus niedrigen Zinsen und hohen Vertriebskosten. Der Vermittler erhält meist die volle Abschlussgebühr zwischen einem und 1,6 Prozent der Bausparsumme als Provision. Von 79 untersuchten Tarifen bieten 72 Tarife einen Zins von einem Prozent oder weniger an. 19 Tarife bieten zusätzlich einen Bonus an. Solche Boni sind aber nicht immer für jeden Bausparer einfach zu erreichen.

**Renditen für eine Ansparphase von sieben Jahren, Abschlussgebühr: 1% der Bausparsumme** (für verschiedene Sparraten, Zinssätze)

Sparrate	Guthabenzins %	in %	Abschlussgebühr	Summe Einzahlungen	der Zinsgutschrift nach 7 Jahren	Kontostand	Rendite in %
300 €	0,25		1.000 €	25.200 €	224 €	24.424 €	-0,88
400 €	0,25		1.000 €	33.600 €	299 €	32.899 €	-0,60
300 €	0,50		1.000 €	25.200 €	450 €	24.650 €	-0,62
400 €	0,50		1.000 €	33.600 €	601 €	33.201 €	-0,34
300 €	0,75		1.000 €	25.200 €	679 €	24.879 €	-0,36
400 €	0,75		1.000 €	33.600 €	905 €	33.505 €	-0,08
300 €	1,00		1.000 €	25.200 €	909 €	25.109 €	-0,10
400 €	1,00		1.000 €	33.600 €	1.213 €	33.813 €	0,18

**Renditen für eine Ansparphase von sieben Jahren, Abschlussgebühr: 1,6% der Bausparsumme** (für verschiedene Sparraten, Zinssätze)

400 €	0,25		1.600 €	33.600 €	299 €	32.299 €	-1,12
400 €	0,50		1.600 €	33.600 €	601 €	32.601 €	-0,85
400 €	0,75		1.600 €	33.600 €	905 €	32.905 €	-0,59
400 €	1,00		1.600 €	33.600 €	1.213 €	33.213 €	-0,33

400 €	1,25	1.600 €	33.600 €	1.523 €	33.523 €	-0,07
-------	------	---------	----------	---------	----------	-------

Renditen für eine **Ansparphase von zehn Jahren, Abschlussgebühr: 1% der Bausparsumme** (für verschiedene Sparraten, Zinssätze)

Sparrate	Guthabenzins %	in Abschlussgebühr	Summe Einzahlungen	der Zinsgutschrift nach 10 Jahren	Kontostand	Rendite in %
300 €	0,25	1.000 €	36.000 €	457 €	35.457 €	-0,30
400 €	0,25	1.000 €	48.000 €	609 €	47.609 €	-0,16
300 €	0,50	1.000 €	36.000 €	921 €	35.921 €	-0,04
400 €	0,50	1.000 €	48.000 €	1.227 €	48.227 €	0,09
300 €	0,75	1.000 €	36.000 €	1.391 €	36.391 €	0,21
400 €	0,75	1.000 €	48.000 €	1.855 €	48.855 €	0,35
300 €	1,00	1.000 €	36.000 €	1.868 €	36.868 €	0,47
400 €	1,00	1.000 €	48.000 €	2.491 €	49.491 €	0,61

Renditen für eine **Ansparphase von zehn Jahren, Abschlussgebühr: 1,6% der Bausparsumme** (für verschiedene Sparraten, Zinssätze)

400 €	0,25	1.600 €	48.000 €	609 €	47.009 €	-0,41
400 €	0,50	1.600 €	48.000 €	1.227 €	47.627 €	-0,15
400 €	0,75	1.600 €	48.000 €	1.855 €	48.255 €	0,10
400 €	1,00	1.600 €	48.000 €	2.491 €	48.891 €	0,36
400 €	1,25	1.600 €	48.000 €	3.136 €	49.536 €	0,62

Quelle: FMH-Finanzberatung. Stand: 17. März 2015.

## Zinsen und Provisionen von Bauspartarifen

- [Bausparkasse Mainz](#)

Tarif: **H maxPremium**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 0,50 Prozent

- [BHW Bausparkasse](#)

Tarif: **WohnBausparen**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 0,10 Prozent

Tarif: **KomfortBausparen**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 1,00 Prozent

Tarif: **WohnBausparen Plus**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,10 Prozent

- [BSK Schwäbisch Hall](#)

Tarif: **XX (Fuchs Standard)**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent + 0,75 Prozent Bonus\*

\*Treueprämie bei Verzicht auf zugeteiltes Darlehen nach sieben Jahren und Erreichen verschiedener Vorgaben.

Tarif: **J (FuchsBau)**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

- [Debeka BSK](#)

Tarif: **BS3**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 1,25 Prozent + 0 bis 1,75 Prozent Bonus\*

\*Abhängig von Umlaufrendite und Laufzeiten.

- [Deutsche Bank Bauspar](#)

Tarif: **WohnBausparen**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 0,1 Prozent

Tarif: **KomfortBausparen**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 1,00 Prozent

Tarif: **WohnBausparen Plus**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,10 Prozent

- [Deutsche BSK Badenia](#)

Tarif: **ClassicFinanz 500**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 0,5 Prozent + Bonus\*

\*Zinsbonus nach Zuteilung nach sieben Jahren bis längstens 15 Jahren auf die gewährten Zinsen.

Tarif: **Niedriger Zins 500**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 0,50 Prozent

- [Deutscher Ring BSK](#)

Tarif: **Bonus-Tarif BT**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 0,75 Prozent + 1,25 Prozent Bonus\*

\*Für Bausparverträge ab 10.000 Euro

Anmerkung: kostenfreie Verdoppelung der Ursprungs-Bausparsumme möglich.

Tarif: **Flexi-Tarif XT**

Abschlussgebühr: 1,6 Prozent

Guthabenzins: 1,00 Prozent

Anmerkung: kostenfreie Verdoppelung der Ursprungs-Bausparsumme möglich

- [LBS \(1\)](#)

**Bayerische LBS**

Tarif: **LBS-T8**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

Tarif: **LBS-T5**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 + Bonus\*

\*auf gutgeschriebene Zinsen nach sieben Jahren.

**Norddeutsche LBS**

Tarif: **LBS-Starter**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent + 0,50 Prozent Bonus\*

\*Bei Auszahlung des Guthabens nach sieben Jahren.

Tarif: **LBS-Modernisierer**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

**LBS Ost**

Tarif: **Classic C4**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

Tarif: **Classic C5**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,50 Prozent + 0,75 Prozent Bonus\*

Bei Auszahlung des Guthabens nach sieben Jahren.

- [LBS \(2\)](#)

**LBS Rheinland Pfalz**

Tarif: **Classic AX**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

Tarif: **Classic M**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,50 Prozent

**Westdeutsche LBS**

Tarif: **Zuhause Flex 4S/L**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

Tarif: **Zuhause Spar**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 1,00 Prozent

- [Signal Iduna BSK](#)

Tarif: **F45**

Abschlussgebühr: 1,0/1,6 Prozent\*

Guthabenzins: 1,00 Prozent

\*Bei 1,6 Prozent Abschlussgebühr kostenfreie Erhöhung der Bausparsumme um 100 Prozent vom zweiten bis siebten Jahr.

Tarif: **F50**

Abschlussgebühr: 1/1,6 Prozent

Guthabenzins: 1,00 Prozent

- [Wüstenrot BSK](#)

Tarif: **Ideal Bausparen Finanzierer (F)**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent

Anmerkung: Jugendbonus bei Abschlussgebühr bis 21 Jahren möglich

Tarif: **Ideal Bausparen Flexibel (U)**

Abschlussgebühr: 1,0 Prozent

Guthabenzins: 0,25 Prozent + 0,75 Prozent Bonus\*

\*nach sieben Jahren, abhängig von der Umlaufrendite.

**Diese Bausparkassen sollten Sie lieber meiden**

- [Die schlechtesten Bausparkassen](#)

Wenn Ihre Kundendaten kaum erfasst werden, ihr Bausparwunsch unberücksichtigt bleibt, die Finanzierungskosten unnötig hoch sind, Informationen in der Angebotsbroschüre fehlen und beim Beratungsgespräch auf Diskretion kein Wert gelegt wird, dann sind Sie mit Sicherheit bei einer Bausparkasse, die durch die Test von „Finanztest“ durchgefallen ist. Auf den folgenden Klappen finden Sie die schlechtesten Bausparkassen im Vergleich.

- [Platz 7](#)

**Deutsche Ring**

*Erfassung Kundenstatus:* Ausreichend (4,5)

*Qualität des Angebots:* Ausreichend (3,6)

*Kundeninformation:* Ausreichend (3,6)

*Begleitumstände:* Sehr gut (0,9)

**Gesamtnote: Ausreichend (3,6)**

- [Platz 6](#)

**Bausparkasse Mainz**

*Erfassung Kundenstatus:* Befriedigend (3,3)

*Qualität des Angebots:* Befriedigend (3,4)

*Kundeninformation:* Mangelhaft (5,0)

*Begleitumstände:* Befriedigend (2,9)

**Gesamtnote: Ausreichend (3,9)**

- [Platz 5](#)

**BHW**

*Erfassung Kundenstatus:* Ausreichend (3,7)

*Qualität des Angebots:* Ausreichend (4,0)

*Kundeninformation:* Mangelhaft (5,1)

*Begleitumstände:* Sehr gut (1,5)

**Gesamtnote: Ausreichend (4,2)**

- [Platz 4](#)

**LBS West**

*Erfassung Kundenstatus:* Ausreichend (3,7)

*Qualität des Angebots:* Mangelhaft (4,6)

*Kundeninformation:* Mangelhaft (5,0)

*Begleitumstände:* Gut (1,8)

**Gesamtnote: Mangelhaft (4,6)**

- [Platz 3](#)

**Aachener**

*Erfassung Kundenstatus:* Befriedigend (3,5)

*Qualität des Angebots:* Mangelhaft (4,9)

*Kundeninformation:* Befriedigend (3,4)

*Begleitumstände:* Befriedigend (2,6)

**Gesamtnote: Mangelhaft (4,9)**

- [Platz 2](#)

**Deutsche Bank Bauspar**

*Erfassung Kundenstatus:* Befriedigend (2,7)

*Qualität des Angebots:* Mangelhaft (5,5)

*Kundeninformation:* Sehr gut (1,5)

*Begleitumstände:* Gut (1,8)

**Gesamtnote: Mangelhaft (4,9)**

- [Platz 1](#)

**LBS Rheinland-Pfalz**

*Erfassung Kundenstatus:* Ausreichend (3,6)

*Qualität des Angebots:* Mangelhaft (5,4)

*Kundeninformation:* Mangelhaft (4,9)

*Begleitumstände:* Sehr gut (1,4)

**Gesamtnote: Mangelhaft (5,4)**

Quelle: [Finanztest](#).

**Bei diesen Bausparkassen sind Sie gut aufgehoben**

- [So wurde getestet](#)

Finanztest-Mitarbeiter ließen sich in 139 Filialen der 20 Bausparkassen in Deutschland beraten und Angebote erstellen. Bewertet wurde die Erfassung des Kundenstatus (Gewichtung: zehn Prozent), die Qualität des Angebots – wobei auf die Ausrichtung am Kundenwunsch und die Kosten der Finanzierung geachtet wurde (Gewichtung: 55 Prozent) – die Kundeninformation (Gewichtung: 30 Prozent) und die Begleitumstände, also ob die Diskretion eingehalten wurde und ob das Gespräch ohne Störung stattfand (Gewichtung: fünf Prozent). Bei einer mangelhaften Benotung einer Kategorie wurde die Gesamtbenotung zusätzlich abgewertet. In den folgenden Klappentexten finden Sie die Bausparerer mit den besten Bewertungen.

- [Platz 3](#)

**LBS Ost**

*Erfassung Kundenstatus:* Befriedigend (2,8)

*Qualität des Angebots:* Gut (1,9)

*Kundeninformation:* Ausreichend (3,7)

*Begleitumstände:* Sehr gut (1,1)

## **Gesamtnote: Gut (2,5)**

- [Platz 2](#)

### **Wüstenrot**

*Erfassung Kundenstatus:* Ausreichend (3,7)

*Qualität des Angebots:* Sehr gut (1,4)

*Kundeninformation:* Befriedigend (3,2) *Begleitumstände:* Gut (2,0)

## **Gesamtnote: Gut (2,2)**

- [Platz 1](#)

### **LBS Baden-Württemberg**

*Erfassung Kundenstatus:* Befriedigend (2,8)

*Qualität des Angebots:* Sehr gut (1,1)

*Kundeninformation:* Befriedigend (2,8)

*Begleitumstände:* Sehr gut (1,5)

## **Gesamtnote: Gut (1,8)**

Quelle: [Finanztest](#).

## **Pfusch am Bau Was nicht passt, wird passend gemacht**

- Seit 2012 dokumentiert Marc Steiner Pfusch am Bau. „Egal ob Großbaustelle oder Privataufträge, in über 20 Jahren Bauerfahrung als Dachdecker habe ich schon einiges gesehen und erlebt“, schreibt er im Vorwort. Aufgrund dieser Erlebnisse entstand die Facebookseite „Pfusch am Bau“. Aus den Highlights dieser Sammlung ist jetzt ein gleichnamiges Buch geworden, das gerade im Riva-Verlag (ISBN 3868834672) erschienen ist. Und es ist wahrhaftig „einiges“ was dort dokumentiert wird. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 1 von 10

- Baupfusch verursacht jedes Jahr Milliarden Schäden. Und dafür braucht es nicht einmal einen Flughafen oder eine Philharmonie. Oft gehen private Bauherren mit einer erschreckenden Naivität an das Projekt Hausbau heran und scheuen zusätzliche Investitionen, beispielsweise in begleitende Sachverständige. Über die Hälfte aller Baumängel werden meist erst nach Jahren aufgedeckt und sind dann deutlich teurer, als es ein rechtzeitiges Gutachten gewesen wäre. Geld kann grundsätzlich kaum besser angelegt werden kann, als im eigenen Heim. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 2 von 10

- Außerdem ist Vorsicht geboten: Der Trend zum Baumangel steigt nämlich. Riskant ist dabei vor allem, dass auf Baustellen immer mehr Arbeiten an immer mehr Subunternehmer abgegeben werden. Dann sind teilweise nicht einmal mehr ausgebildete Handwerker am Werk. Auch hier spart, wer das billigste Angebot nimmt, womöglich an der falschen Stelle.

Bild 3 von 10

- Besonders kritisch und zugleich häufig, sind beispielsweise Mängel bei Isolierung und Wärmedämmung. Anders ausgedrückt: Das Haus ist nicht ganz dicht. Im Innenbereich sind vor allem Rohr- und Elektroinstallation pfusch anfällig, sowie Badezimmer und Sanitäranlagen. Besonders beliebt: Rohre und Leitungen mit Bauschaum fixieren. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 4 von 10

- Mängel sollten vom Kunden am besten immer vor der Abnahme festgehalten werden. Dann muss der Handwerker nachweisen, dass er nicht gepfuscht hat, beziehungsweise muss nachbessern. Nach der Abnahme kehrt sich die Beweislast um, der Kunde muss nachweisen, dass gepfuscht wurde. Das ist oft schwierig. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 5 von 10

- Auch eine Teil-Abnahme mit Mängeln, bei der nur ein Teil der Rechnung beglichen wird ist möglich. Allerdings müssen diese Mängel dann vor der Übernahme schriftlich festgehalten werden. Kürzt der Kunde die Rechnung wegen festgestellter aber nicht protokollierter Mängel einfach, riskiert er eine Klage. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 6 von 10

- Sind die Mängel besonders schwerwiegend, kann und sollte die Abnahme ganz verweigert werden. Ohne Abnahme gibt es für den Handwerksbetrieb auch kein Geld, das ist gesetzlich im BGB geregelt. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 7 von 10

- Über Termine zu Arbeitsbeginn und Abnahme sollte daher auch möglichst ein schriftlicher Vertrag existieren, in dem die Daten präzise erfasst sind. Schwammige Formulierungen oder lediglich Vereinbarungen per Handschlag können zu Problemen führen. Klare Rahmenbedingungen sind vor allem am Bau zu empfehlen, denn hier treiben Verzögerungen die Kosten schon mal enorm in die Höhe. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 8 von 10

- Es muss natürlich nicht immer gleich vor Gericht enden: Kunden können sich auch an die Handwerkskammer wenden. Die tritt dann als Schlichter auf – in aller Regel kostenlos. Bezahlt werden müsste allerdings ein eventuell in Anspruch genommener Gutachter, wie sie die Kammer ebenfalls vermitteln kann. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 9 von 10

- Sachverständige hinzu zu ziehen ist allerdings eine gute Idee, gerade wenn größere Projekte wie ein Neubau anstehen. Diese sollten am besten schon den Bau selber begleiten und dokumentieren, denn: Viele Prozesse scheitern wegen ungenügender Dokumentation der Baumängel. Auch kann schon vor Baubeginn ein Gutachten erstellt werden, welche Schäden womöglich zu erwarten sind. Durch eine solche professionelle Einschätzung können auch Nachbarschaftsstreitigkeiten vermieden werden. (Foto: „Pfusch am Bau“ von Marc Steiner)

Bild 10 von 10

## Die Tücken der Immobilienfinanzierung

- **Niedrige Tilgung**

Wer wenig tilgt, hat zum Ende der Kreditlaufzeit noch einen Berg Schulden. Eine niedrige Tilgung kann so zu einer Kostenfalle bei Ablauf der Kreditlaufzeit werden. (Quelle: wiwo.de)

- **Endfällige Tilgung**

Besonders riskant sind endfällige Finanzierungen mit einem Immobilienkredit auf der einen Seite und einem Sparvertrag auf der anderen Seite. Reichen die Ersparnisse und Anlagegewinne nicht, um die Kreditschuld zum Vertragsende auf einen Schlag abzulösen, ist ein neuer Kredit notwendig.

- **Ende der Zinsbindungsfrist**

Wer ein Haus finanziert, darf sich nicht darauf verlassen, dass das Zinsniveau über die Vertragslaufzeit hinaus stabil bleibt. Vom heute historisch niedrigen Zinsniveau ausgehend, müssen Darlehensnehmer damit rechnen, dass die Zinsen bei einer Anschlussfinanzierung deutlich ausfallen.

- **Effektiver Zins bis zur vollständigen Tilgung**

Beim Vergleich der Darlehenskonditionen müssen Kunden auf den effektiven Jahreszins achten. Dieser liegt über dem regulären Sollzins für das Darlehen, bei auffälligen Differenzen zwischen Sollzins und Effektivzins sollten Kunden die genaue Ursache hinterfragen – und gegebenenfalls verhandeln.

- **Unerwartete Kreditnebenkosten**

Einige Immobilienfinanzierer verlangen für ihren Kredit zusätzliche Gebühren, die nicht in die Berechnung des effektiven Jahreszinses mit einfließen. Dazu gehören zum Beispiel Schätzkosten für ein Wertermittlungsgutachten anfallen, Kontoführungsgebühren und Bereitstellungszinsen, die anfallen, solange der Kredit noch nicht gebraucht wird.

- **Mehrere Darlehen parallel**

In der Regel finanzieren Hauskäufer ihre Immobilie gleich mit mehreren Krediten. Das ist oftmals sinnvoll aufgrund der unterschiedlichen Zinsen, staatlicher Förderungen und verschieden langer Laufzeiten. Allerdings werden die Darlehen mit unterschiedlichem Rang im Grundbuch vermerkt.

- **Mehrere Darlehen parallel 2**

Ist der Kreditnehmer zahlungsunfähig, wird zunächst die Bank mit dem erstrangigen Darlehen bedient. Nachrangdarlehen können später teuer für ihn werden. Denn ist das Ende der Vertragslaufzeit erreicht und eine Anschlussfinanzierung wird benötigt, kann die neue kreditgebende Bank einen Aufschlag für die Übernahme eines Nachrangdarlehens verlangen.

- **Grundschild für Banken verkäuflich**

Viele Immobilienfinanzierer behalten sich das Recht vor, den Kreditvertrag zu veräußern. Grundsätzlich ist die Käufer-Bank an den Kreditvertrag mit dem Kunden gebunden, sie kann sich aber einer Anschlussfinanzierung verweigern oder bewusst unattraktive Konditionen bieten. Bevor eine Bank einen Immobilienkredit weiterverkauft, muss der Kunde allerdings informiert werden.

- **Vorfälligkeitsentschädigung beim Verkauf**

Wer gezwungen ist, die Immobilie vor der Rückzahlung des Kredits zu verkaufen, muss die Bank für die ihr entgangenen Zinseinnahmen entschädigen. Derzeit sind die Vorfälligkeitsentschädigungen wegen der niedrigen Zinsen am Hypothekenmarkt besonders hoch und können sich durchaus im Bereich von 15 bis 20 Prozent der Restschuld bewegen.



- **Gesamtschuldnerische Haftung von Paaren**

Nimmt ein Paar einen Immobilienkredit auf, stehen üblicherweise beide als gesamtschuldnerisch Haftende im Vertrag für die Rückzahlung des Kredits gerade. Trennt sich ein Paar jedoch, kann es schwierig werden: Wird ein Schuldner aus dem Vertrag gestrichen, lässt die Bank sich das durch teurere Konditionen bezahlen – oder weigert sich sogar, den Kreditvertrag unter diesen Bedingungen fortzusetzen.

- **Mickrige Zinsgewinne aus Bausparverträgen**

Wer eine Immobilie über einen Bausparvertrag finanziert, darf keine hohen Zinsgewinne erwarten. Oft ist es ratsamer, das Geld bis zum Immobilienkauf anzulegen. Unwirtschaftlich ist aufgrund der aktuellen Zinshöhe eine Vorfinanzierung des Bausparkredits über einen tilgungsfreien Kredit bei gleichzeitiger Ansparung eines Bausparvertrags. Ein typisches Annuitätendarlehen ist unter dem Strich günstiger.

- **Unterschätzte Zusatzkosten, überschätzte Eigenleistung**

Ein typischer Fehler: Unterschätzung der Kosten. Hauskäufer sollten bei der Finanzierung immer auch noch eine Reserve einplanen. Sanierung, Instandhaltung und damit der Werterhalt eines Gebäudes verschlingt Geld, das Kreditnehmer bei ihrer monatlichen Belastung einplanen sollten.

- **Überschätzte Eigenleistung**

Noch tückischer ist die für die Finanzierung unterstellte Eigenleistung beim Hausbau. Die senkt zwar die Darlehenssumme, oft überschätzen die Kreditnehmer jedoch ihre Fähigkeiten. Muss für die geplante Eigenleistung doch noch eine Firma beauftragt werden, fehlt die passende Kreditfinanzierung.